이 일 병
전북지부장

# 조경 소재의 생산과 유통 실태

조경을 구성하는 소재란 개념에 따라 자연석, 수목, 물과 같이 자연에서 흔히 볼 수 있는 자연 원형재료와 석재, 목재, 철재와 같은 자연가공재로 FRP 콘크리트, 플라스틱과 같은 인공가공재료와 이들 재료를 사용하여 제작되어진 벤치, 다리, 쉘터, 휴지통, 놀이시설 구조체 등 조경 전반에서 쓰이고 있는 재료와 제품화되어진 시공재료 등 매우 다양하지만 조경공사의 주요 재료이며 살아있는 생명체인 수목의 생산, 유통실태와 조경수목 시장개방과 대책에 대해 살펴보고자 한다.

### 1) 造景樹木의 生産

조경수목은 생명력을 가진 생물 재료이며, 각기 알맞은 환경에서만이 생존이 허용되며 생산과정에 장시간이 요구되어 조경수목 수요의 장래 예측이 어렵다는 특징이 있다.

조경수목은 조경을 위해 사용되는 목본식물을 의미하며, 일반적으로 조경에 이용되는 조경수목은 약 100~150여종이며 이중 경기, 중부지방은 약 30~70여종, 남부지방은 조금더 많은 약 50~90여종의 수목이 이용되고 있다.

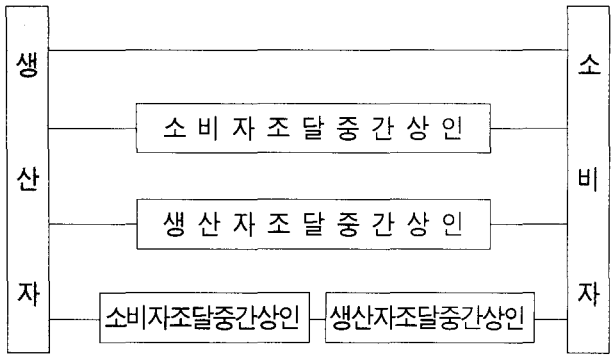
조경수목의 생산은 1960년대까지만 해도 몇몇 사람들에 의해 전업적인 형태 혹은 일부 농가의 부업 형태로 이루어졌으며 이들 생산자들의 이익단체로서 한국관상수협회가(1991년 한국조경수협회로 개칭됨) 설립된지 30여년이 흘러 현재 1,000여명의 회원이 있고, 전북에는 160여명의 회원이 가입되어 타 도에 비해 조경수 재배에 많은 관심과 활발한 생산활동을 하고 있다.

그리고 95년도에 조경수협회 산하에 40세미만의 젊은 조경수목 재배자들의 모임인 청년부회가 탄생된 것은 매우 바람직한 일이라고 생각되며, 앞으로 이들 젊은 조경수목 재배자들을 중심으로 영농후계자들처럼 정부차원의 지속적인 지원과 해외연수 등의 교육이 필요하다고 생각한다.

전북지역의 조경수 재배실태에 대하여 '85년 최만봉교수 등의 조사한 자료에 의하면 재배수종은 총 61종이며 그중 외래수종은 33종, 향토수종은 28종이었고, '94년도에는 총 재배수종이 65종이며 그중 외래수종은 24종, 향토수종이 41종으로 향토수종이 63% 차지하고 있는 것과 비교할 때 전체적인 재배수종은 약간 늘었고 향토수종은 크게 늘어난 것으로 분석되었다.

### 2) 造景樹木의 流通實態 分析

**조경수목 유통 과정도**




조경수목의 유통경로는 정상적인 수목시장이 형성되지 못하여 매우 복잡하며 생산자와 실수요자간의 직접 거래 방식이 이상적이나 잘 이루어지지 않고 대부분 중간상인에 의해 여러 단계를 거쳐 거래가 이루어진다.

표에서 보는 바와 같이 일반적으로 수목 유통 경로를 4가지로 구분할 수 있는데, 첫째는 소비자와 생산자간의 직접거래 방식이며, 둘째는 소비자가 소비자 조달 중간상인을 통해 생산자와 거래하는 방식이고, 셋째는 소비자가 생산자 조달 중간 상인을 통해 거래하는 방식이며, 넷째는 소비자가 소비자 조달 중간 상인과 생산자조달 중간상인을 통해 거래하는 방식 등이 있다.

중간 상인들은 수목의 생산, 수요에 대한 정보를 독점하고, 가격 결정에 중요한 변수로 작용하여 정상적 수목거래가 이루어지지 못하고 있다. 그리고 중간 상인에 의한 수목거래가 비공개적으로 이루어져 특정의 수요자와 생산자에게만 정보의 전달이 이루어지며 유통비용 또는 정보수집비용이 발생하고 가격의 변동이 심하여 적정한 가격 형성이 어렵다.

그 뿐 아니라 유통수목의 비규격화와 제때에 현장에 수목을 공급치 않으므로 인한 현장 공정관리의 차질, 고율의 하자 발생, 낮은 가격으로 인한 품질 저하와 같은 문제점이 발생한다.

위와 같이 조경수목 재배규모의 양적인 팽창에도 불구하고 조경수목의 생산실태에 대한 정확한 자료가 부족하고 조경수목의 수요 예측이 어려운 실정으로, 건설업 면허 소지업체의 경우에는 자체에서 시행하는 시공현장에 재배한 수목을 직접 사용하고 있으나, 일반 생산자의 경우 어두운 시장 정보뿐 아니라 수요의 예측이나 전망이 어렵기 때문에 새로운 수종의 개발보다는 정부나 공공기관 등에서 많이 이용하는 인기있는 수종을 집중으로 재배하고 있으며, 또한 규모면에서도 영세하고 전문인에 의한 생산업체의 부족과 묘포장의 부족으로 수종의 개발 및 수목물량의 충분한 확보가 어려우며, 소형위주의 재생산으로 인해 대형목 생산이 어려워 일부 수목의 품귀현상 또한 심각한 실정이다.

이러한 문제의 개선 방안으로, 첫째, 한국조경수협회를 주축으로 조경수목의 정보가 체계적으로 수집되고 전파되어질 수 있도록 생산자와 실수요자간의 컴퓨터를 이용한 유통정보 관리망을 구축한다면 생산업자들은 계획생산과 적절한 가격으로 판매를 하고 실수요자들은 이상적인 조경설계와 그에 적합한 조경수목을 적정가격으로 확보할 수 있게 될 것이며, 특정수종의 광잉생산이나 품귀현상도 해결이 될 것이라 사료된다.

둘째, 유통단계에서 중간상인에 의한 문제점은, 복잡한 유통구조를 단순화하여 중개인을 결집시키고 공인중개사 제도와 유사한 형태의 일정한 자격을 취득하고, 최소한 사무실을 개설 영업할 수 있는 자만이 이 업무에 종사하도록 하는 제도의 도입이 요구된다. 그리고 생산자와 소비자 모두가 이익이 되고 만남의 장이 될 수 있는

조경수목 직판장 및 전시장이 많이 마련되어야 한다는 것이다. 셋째, 조경수목의 비규격화에 대해서는 품질에 관한 표시기준과 엄격한 품질관리로 수목의 규격화을 달성하도록 노력해야 할 것이다.

### 3) 造景樹木 市場의 開放과 對策

'우르과이라운드(Uruguay Round-이하 UR)' 협상 타결로 인한 시장 개방을 앞두고 국내 조경업계 뿐아니라 전라북도 조경업계에도 많은 변화와 영향이 예상되고 있으며 선진기술과 막대한 자본력을 겸비한 외국조경회사나 조경수 생산업체들의 진출에 대한 대비책이 절실히 필요한 때이다.

조경수목 시장개방을 하지 않은 지금에도 외국에서 우리나라 수목을 도입하여 우수한 육종기술에 의해 신품종으로 육성한 후 식물특허를 내고 상업화에 성공한 후 우리나라에 역수입된 수목도 있다고 하며 우리나라 자생수종의 신품종 육성은 우리나라에서 보다 미국에서 더욱 활발히 육성되고 있으며 우리나라로 역수입되고 있는 실정이다. 또한 한국자생으로 미국 및 캐나다에 도입되어 재배 판매되고 있는 수목은 교목이 110종으로 그중 26개종에서 신품종이 육성되고 있고 관목은 142종으로 그중 36종에서 신품종이 육성되어 판매되고 있으며 그 예로서 자생수목인 주목이 신품종 'Capitata' Columnaaris' 등 12개 품종으로 육성되어 있고, 백령도 자생 동백나무는 미국 국립수목원팀이 1982년 백령도에서 자생하는 동백을 채집하여 미국에 도입하여 내한성 신품종으로 개발하여 판매하고 있다. 현재 미국에서 관목화목류로서 제일 많이 판매되고 있는 것은 우리나라에서 채집하여 미국에서 도입한 미스김 라일락(Miss KIM Dwart Lilac)으로 우리나라에서 1976년부터 역수입되고 있는 실정이다.

이러한 현실에서 시장개방 후의 전라북도의 조경수목 시장의 장래를 생각할 때 수목생산에 있어서 교목류는 장거리 이동이 어렵고 또한 생산에 있어서도 시일이 소요되므로 피해가 적을 것으로 보이나 관목, 초본, 지피류는 생산기일이 단시간이므로 어느정도 피해가 예상된다.

막대한 자본력과 기술을 갖춘 외국기업과 당당히 맞서 경쟁우위를 확보하기 위해서는 첫째, '품종' 개념의 도입으로 품질의 향상을 꾀하며 신품종의 개발과 번식방법의 연구 및 보급으로 적재적소에 효과적으로 새로운 조경수를 이용하는 것 등 새로운 조경수 개발을 위한 노력이 앞으로 지속적으로 이루어져야 할 것이다.

둘째, 全北地域에서 자생하는 총 1,032종의 자생식물 중 관상수로서의 가치가 뛰어나며 희귀수종 및 특산수종인 내장산의 왕벚나무, 털진달래, 지리산의 시로미, 덕유산의 주목, 구상나무 등 유망한 향토수목을 개발하고 보급하여 자생수목자원의 개발을 통하여 외국으로부터 수목종자 도입 억제 및 수목의 수입량을 대체하는 한편 수출작물을 육성하여 조경수 재배업자들과 농촌소득 증대에도 기여할 수 있는 자생조경수목의 개발과 번식방법의 개선, 조경수목이식 및 재배방법의 규격화, 기계자동화 및 신품종 육성 연구가 절실히 요구되며 부단한 노력이 필요하다고 보겠다.

조경수 직거래장을 설립하기 전에 수목 보유 및 현황을 조사하고자 10일간 회원사를 직접 방문하여 조사해본 결과 대부분이 일괄되게, 편중된 수종만을 생산하였고, IMF로 인하여 예상 수목 출하가 되지 못하여 밀식되어 수목 품질이 상품화되지 못하였다. 거기에 처한 대안 방법으로는 우선 수형이 양호한 정품규격 수목을 굴취하여 일부 직판장에 유치하여 저렴한 가격으로 출하하기로 하고 나머지 수목의 경우는 이식하거나 끊어내도록 독려하였다.

산제되어 있는 회원사의 수목을 Semple식으로 3,000坪의 전주 동부우회도로옆 부지 직

판장에 결집시켜 저렴한 가격으로 출하한 결과 상당히 호응이 되어 높은 매출을 올릴 수 있었다.

**재언**

1) 밀식되고 규격이 되는 나무를 전시하고자 하였으나 포지가 너무 좁아서 좀더 넓은 포지가 있었으면 도움이 되겠다.

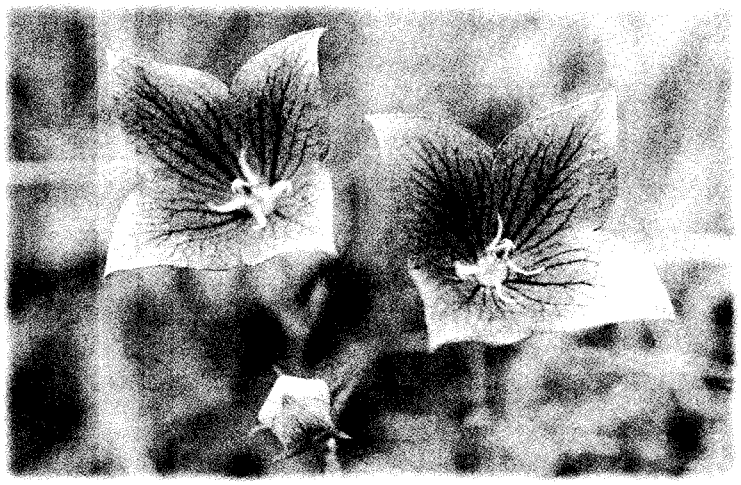
2) 다른지역에도 직판장 제도가 형성되어서 서로 남부수종과 북부수종의 유기적인 유통 체제를 가질 수 있도록 형성되기를 바란다.

3) 조경수협회가 전문조합으로 가야된다고 본다.

전문조합의 설립목적은 전문적인 조직체로 하여금 실행하는 것이 실효성이 있고, 임업개혁(법안63조)에도 연합체 내에 품목별 전문조합협의회를 둘 수 있도록 하고 협의회의 건의사항을 이사회에 부의하여 처리토록 하므로서 전문조합의 육성발전에 노력한다고 하였음.

마지막으로 전북 조경수 유통센타에서 무보수로 봉사하고 계시는 정우홍님, 김규열님, 강창기님, 적은 보수에도 불구하고 수고하시는 유현석, 서범석, 이석연과 모든 회원에게 감사드리며, 전국 조경수 회원님의 많은 성원을 부탁드립니다.

조경수



## 정 기 구 독 신 청 서

구독기간: 년 월부터 년 월까지

구독자 성명:

구독자 주소:

연락처:( )

우편송부지:
서울시 동대문구 청량리 2동 207번지
(임업연구원내) 한국조경수협회
130-012
전화연락처:
TEL)967-5791
FAX)969-1925

*기정기구독자중 구독기간이 완료된 분은 다시 연락하여 주시기 바랍니다.